

An interview (in French only) of our CEO in the webzine : La Lettre ECO du GIIN

Interview de Dominique Mallet, Président de Thermocoax

La certification HAF 604 de Thermocoax est prolongée par la Chine jusqu'en 2022. A cette occasion, son président, Dominique Mallet, reçoit le GIIN.

Comment vous présenteriez-vous et Thermocoax en quelques mots clés ?

DM – J'ai rejoint Thermocoax fin 2013 après un parcours au sein de groupes industriels internationaux. A cette époque, au même titre que de nombreuses entreprises du secteur, nous étions confrontés à l'incertitude du marché nucléaire mondial. L'un de nos objectifs d'alors a été de préserver notre expertise sur les produits techniques et les grands projets, tout en nous développant à l'international. Thermocoax est riche de 260 salariés répartis sur 4 sites de production – dont un site dédié au seul nucléaire en Normandie – et 2 centres d'expertise produit. Dans ces centres, nous réalisons le développement, la conception et l'industrialisation des nouvelles solutions. Elles se fondent sur notre technologie phare – le câble à isolant minéral –, les produits silicone chauffants, le système de mesure et de transmission de signal.

En 2016, notre chiffre d'affaires a atteint 40 millions d'euros.

Au-delà des produits, ce qui nous différencie de nos concurrents, c'est la créativité et la flexibilité que nous associons à une robustesse de fonctionnement d'entreprises de taille plus importante.

Historiquement, les premières activités de la société Thermocoax se concentrent sur l'industrie nucléaire. Quels ont été vos premiers clients à vous faire confiance ?

DM – Effectivement, le nucléaire est dans notre ADN depuis la création de l'entreprise en 1957. La société s'appelait alors Société Anonyme d'Etudes & réalisations nucléaires. Ce n'est que depuis 1982 que la société a pour nom Thermocoax. Notre parcours dans l'industrie nucléaire a réellement commencé avec le CEA en France et GE aux Etats-Unis. Nous avons ensuite beaucoup travaillé avec Framatome puis Areva et EDF, avec lesquels nous entretenons toujours de fructueuses coopérations. Et aujourd'hui, pour les éléments chauffants destinés aux « pressuriseurs » nucléaires, toutes plateformes confondues, nous sommes la première société en parc installé dans le monde.

Quelle est aujourd'hui la répartition de vos activités entre le nucléaire, l'aéronautique et le spatial ?

DM – Cette répartition se fait sur trois tiers : un tiers pour le nucléaire, un pour l'aéronautique/le spatial et un pour les industries premium. Nous ne sommes donc pas tributaires des cycles d'un secteur particulier. Nous possédons des certifications spécifiques pour chacun de ces secteurs. Notre force réside dans notre capacité à fournir des produits sur mesure plutôt que sur catalogue, ce qui contribue à renforcer la pérennité de notre entreprise.

En ce qui concerne le nucléaire, nous travaillons beaucoup sur les systèmes d'instrumentation, en particulier pour la mesure de grandeurs physiques dans le cœur du réacteur comme la température, les flux de neutrons ou encore la mesure de niveau d'eau...

Vous êtes sur le marché chinois depuis plus de vingt ans. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur vos succès dans l'empire du Milieu ?

DM – L'entreprise a d'abord été portée par Framatome sur le marché chinois avec Daya Bay dans les années 80. Aujourd'hui, avec l'autonomie croissante de la Chine, nous avons construit et entretenons un réseau robuste avec les acteurs locaux – les grands opérateurs électriques, les engineering et EPC – qui deviennent de plus en plus nos interlocuteurs directs.

Fin 2016, un nouveau marché s'est ouvert pour la fourniture de mesures neutroniques pour les premiers Hualong du groupe CGN sur lesquels nous nous sommes positionnés en partenariat avec un acteur local. Ce qui n'était pas gagné puisque les acteurs russes étaient référents sur ce projet.

Vous avez récemment annoncé que l'administration de sûreté nucléaire de la République populaire de Chine a prolongé votre certification HAF 604. Pouvez-vous nous expliquer en quoi consiste cette certification ? Quel REX pouvez-vous faire ?

DM – La certification HAF 604 a pour objectif de reconnaître l'apport des entreprises hors pays. Et elle a vocation à valider et contrôler un pool de fournisseurs aptes à être présents sur les projets chinois. C'est un sésame indispensable. Mais c'est aussi une démarche volontaire parce que c'est une certification qui demande des justifications très détaillées, et en tant qu'industriel, nous cherchons également à protéger notre savoir-faire.

Obtenir cette certification, et pas uniquement celle-ci d'ailleurs, est bien une stratégie payante aujourd'hui pour nous. Grâce à sa capacité à travailler sur plusieurs codes de constructions par exemple, notre entreprise fournit la Chine et se met sur les rangs pour l'Inde et les USA. Sans même parler de notre participation au programme HPC en Grande-Bretagne.

La situation est différente en Russie : le marché, mûr et très fermé en matière de technologies,

est auto-suffisant. Notre approche sur ce marché est attentive et opportuniste.

Vous avez indiqué, lors du salon du Bourget 2017 que Thermocoax allait lancer une campagne de recrutement cette année. Ces recrutements concernent-ils aussi vos activités nucléaires ?

DM – Oui, les activités nucléaires sont également concernées. 40 personnes rejoindront le groupe cette année. Nous réalisons une croissance de + 30 % de l'ensemble des commandes. Nous avons toujours des difficultés à recruter des profils techniques. Nous cherchons des candidats en production, industrialisation, ingénierie.

Pour terminer, quelle est votre vision de la filière nucléaire du point de vue des entreprises prestataires ? Comment pensez-vous qu'elle va évoluer en particulier à l'international ?

DM – Le marché nucléaire mondial s'est déplacé vers la Chine aujourd'hui et l'Inde demain. Toute notre filière, face à cette formidable opportunité, a le défi d'argumenter et de valoriser nos avantages concurrentiels, de garantir à distance les critères de performance et de livraison, de s'interroger sur les partenariats locaux. Au niveau national et européen, nous avons besoin d'un écosystème bienveillant et dynamique, qui relève aussi du politique, pour nous projeter vers de nouveaux territoires.

En ce qui concerne l'innovation au sein de Thermocoax, nous nous inscrivons dans une phase de développement avec de grands acteurs de la filière : *via* des partenariats avec EDF, des projets avec le CEA et Areva. Nous travaillons à des solutions pour la sûreté nucléaire de demain, Enfin, sur la base des bonnes pratiques EDF, nous poussons à faire évoluer les spécifications des autres électriciens vers plus de fiabilité et de sécurité. Nous finaliserons ainsi la certification K1 60 ans pour nos instruments de boucle primaire.

A propos de Thermocoax – NDLR –

Thermocoax est une entreprise française de taille intermédiaire spécialisée dans les solutions thermiques et les capteurs pour environnements sévères pour l'industrie du nucléaire, de l'aéronautique et de l'espace. L'un des points forts de l'entreprise est son expertise dans la fabrication de câbles résistant à une température jusqu'à 2000°C. Cette technologie permet de développer des solutions uniques.

L'entreprise possède deux sites de production en France, dont un site entièrement dédié au nucléaire et des ateliers en Allemagne et aux Etats unis. 70 % de la production est exportée.

nb : si vous voulez avoir accès à l'intégralité de la Lettre ECO du GIIN, suivez le lien ci-dessous : <http://63nm.mjt.lu/nl2/63nm/18o74.html?m=AEIAAFK4h7cAAUrkG0EAAGnMwVMAARpdbfcAGqWGAAeMzABZ7X67JSFHi-WkR9CSuzRZVsznIAAHMSs&b=264c4fbc&e=44dbc658&x=Z9YnE7VZUORflqcyd3ypBigZWoCBVTs4H-Jg5n1IGnk>